

Négocier, c'est récolter

Formation à la **Négociation Collective d'Entreprise (NCE)**
& Formation au **Comité Social et Économique (CSE)**



Durée : 3 jours

Public concerné : Responsables RH, dirigeants de PME, représentants du personnel, délégués syndicaux...

Modalité et délais d'accès : Pré-inscription par e-mail et/ou téléphone. La formation débute après la validation du dossier administratif et mise en place du planning.

Prérequis : aucun.

Nombre de participants : maximum 12 personnes par groupe, ou individuel.

Lieu de formation : Paris, Régions et DOM.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

Tarifs :

1 500 € à 9000 € TTC
la journée en entreprise.

de 300 € à 500 € TTC
par stagiaire
en inter-entreprises

(Adaptables et négociables pour
prendre en compte les spécificités)

◆ **Aborder la négociation de manière pragmatique**

Discuter pour parvenir à un accord commercial, économique et social. Engager des pourparlers avec la partie « adverse » lors d'un conflit ou tout simplement l'éviter. Voici une simple définition du verbe négocier qui s'adapte parfaitement au monde du travail.

Pour être efficace face à des acteurs rompus au maniement des textes, pour être reconnus de tous et aboutir à des accords gagnant-gagnant, il est indispensable que les acteurs du dialogue social maîtrisent parfaitement l'environnement législatif de la négociation en entreprise, en groupe ou en branche. D'autant plus que celui-ci a été bouleversé par l'apparition des Comités Économiques et Sociaux (CSE), qui remplacent désormais les anciennes Instances Représentatives du Personnel : CE, DP et le CHSCT.

Le cabinet JPC Conseil vous livrera toutes les clés des nouvelles règles de négociation. Dans le cadre d'une formation interactive, vous redécouvrirez plus précisément les différents acteurs des négociations en entreprise, la hiérarchie et l'articulation entre les différents niveaux d'accords, et surtout les **bénéfices** que l'on peut tirer lors **de la signature d'un engagement commun**.

Nous aborderons la problématique des négociations obligatoires : les thèmes

qui doivent être traités, les calendriers à respecter par les entreprises selon leur nombre de salariés et l'éventuelle remise en cause d'une convention ou d'un accord. Nous examinerons également les négociations qui ponctuent la vie de l'entreprise et de ses employés : intéressement, prévoyance, sauvegarde de l'emploi et même ruptures conventionnelles collectives...

Enfin, nous porterons une attention particulière aux conditions de validation, de suivi, de renouvellement voire de dénonciation des accords. Qui fait quoi et comment ? Quelles conditions doivent-elles être réunies pour qu'un accord soit mis en œuvre ? Peut-il être dénoncé ? Quelle stratégie mettre en œuvre ? Faut-il agir seul ou avec d'autres ?

◆ **Déjouer les pièges ou irrégularités**

Durant tout le stage, dispensé par des professionnels ayant pratiqué la négociation sous diverses formes et à tous les niveaux, nous nous attacherons à rester proches de vos besoins et à adapter notre transmission à votre environnement. C'est en cela que notre formation se distingue des modules généralistes et essentiellement théoriques habituellement dispensés.

Méthode pédagogique : exposé de contenus, échanges avec les stagiaires à partir des thèmes, études de cas et/ou analyse de situation.

Compléments : idéalement, il est souhaitable de comprendre les changements ayant eu lieu depuis 2015 jusqu'à ce jour. Cette partie se réalise sur 6 journées séquentielles en sessions de 2 ou 3 jours pour faciliter l'appropriation.

Il est ensuite souhaitable de poursuivre le cursus par le biais d'un approfondissement spécifique au contexte (maîtriser les négociations obligatoires ou facultatives en sachant quel est son rôle et y donner du sens.) Cette partie s'adapte aux spécificités organisationnelles qui varient d'une entreprise à l'autre en différentes sessions d'une à plusieurs journées.

Programme

JOUR 1

Introduction

Rapports entre accords d'entreprise ou d'établissement et accords de branche - Rapports entre les accords de groupe, d'entreprise et d'établissement - Convention et accords de groupe Rapport entre accords collectifs et contrat de travail.

Les acteurs de la négociation

Les modalités de la négociation

JOUR 2

La variété des négociations : contenus et périodicité

Les négociations obligatoires

Négociations annuelles ; Négociations triennales

Les négociations ponctuelles

Accord portant sur les ruptures conventionnelles collectives. Accord dit de « compétitivité ». Accord relatif au Plan de Sauvegarde de l'Emploi (PSE). Possibilités de négociations facultatives en entreprise. Le cas particulier des accords portant sur les dividendes du travail (participation, intéressement, épargne salariale), la prévoyance.

JOUR 3

La validité des accords collectifs

Contenu et durée des accords Collectifs - Conditions de majorité en fonction des signataires

Les effets de l'accord

La force obligatoire d'un accord d'entreprise - Sécurisation des accords collectifs - La préparation de la négociation

Accompagnement des Stagiaires

Évaluation Synthèse et Clôture du Stage



◆ Objectifs :

Connaître le cadre juridique de la négociation collective d'entreprise et du Comité Social et Économique (CSE).

Définir les conditions de mise en place d'un accord collectif et l'objet de la négociation et connaître les conditions de fonctionnement du CSE et les moyens de les optimiser.

Respecter les conditions de forme et de fond de l'accord pour garantir la validité et l'acceptabilité de l'accord et veiller de manière argumentée à la défense des intérêts collectifs et individuels des salariés.

“ **Tout le Dialogue Social**

20, rue des Lyanes
75020 Paris
Tél. : 06 60 62 75 33
jpcconseil@jpc-conseil.com

Version janvier 2021

Indicateurs de résultats
sur les 6 derniers mois :

- 65 % de stagiaires « Satisfait »
- 35 % de stagiaires « Très satisfait »

www.toutledialoguesocial.fr
www.jpc-conseil.com

